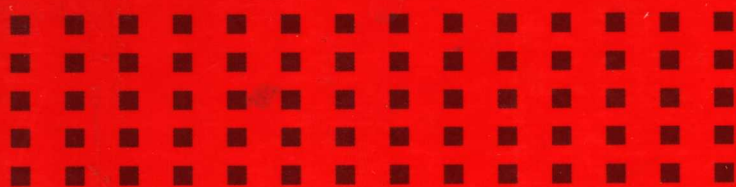


ZUORENZUOSHII



俗话说：“害人之心不可有，防人之心不可无”。这句耳熟能详的话，说明了一个最简单的道理：做人，一定要有一点心计。

做人做事的「心计」全集

李飞飞◎编著

一个人会成功，12.5%来自知识
87.5%来自「做人做事」的方法

ZUORENZUOSHIDE
XINJIQUANJI

本书所提倡的“心计”不是一种诡计，一种讹诈，而是做人的一种智慧和策略。它既可以帮助你保护自己，同时也能增强自己的竞争力，为自己创造成功的机会。



中国国际广播出版社

做人做事的 「心计」全集



李飞飞◎编著

一个人会成功，12.5%来自知识
87.5%来自「做人做事」的方法

ZUORENZUOSHIDE
XINJIQUANJI

本书所提倡的“心计”不是一种诡计，一种世故，
而是做人的一种智慧和谋略。
它既防止别人伤害自己，同时也能够增强自己的竞争力，为自己创造成功的机会。

中国国际广播出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事的“心计”全集 / 李飞飞编著. —北京: 中国国际广播出版社, 2007. 4

ISBN 978-7-5078-2783-5

I. 做… II. 李… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 034335 号

做人做事的“心计”全集

编 著 者	李飞飞
责任编辑	王全义
版式设计	中天华唯图文制作公司
封面设计	纸衣裳书装
出版发行	中国国际广播出版社 (83139469 83139489 [传真])
社 址	北京复兴门外大街2号 (国家广电总局内) 邮编: 100866
网 址	www.chirp.com.cn
经 销	新华书店
排 版	北京中天华唯文化发展有限公司
印 刷	中国电影出版社印刷厂
装 订	中国电影出版社印刷厂
开 本	655×950 1/16
字 数	300千字
印 张	20
版 次	2007年4月 北京第1版
印 次	2007年4月 第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5078-2783-5/C·192
定 价	29.80元

国际广播版图书 版权所有 盗版必究

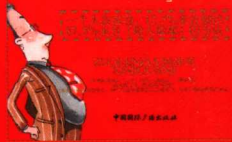
(如果发现印装质量问题, 本社负责调换)

一个人会成功，12.5%来自知识
87.5%来自「做人做事」的方法



ZUORENZUOSHI

做人做事的
「心计」全集



责任编辑/王全义

封面设计/纸衣裳书装·王林
13910236075

PREFACE

俗话说：“害人之心不可有，防人之心不可无”。这句耳熟能详的话，说明了一个最简单的道理：做人，一定要有一点心计。

通常人们说道某个人很“有心计”，听上去似乎是句坏话，然而大家仔细想想，我们做人能一点心计都没有吗？显然不是。本书所提倡的“心计”不是一种诡计，一种世故，而是做人的一种智慧和谋略，它既防止别人伤害自己，同时也能够增强自己的竞争力，为自己创造成功的机会。

大家熟悉的三国故事里面，曹操、司马懿都是“多心”之人，然而其实以仁义著称的刘备何尝不是在用心做人呢？当年三国鼎立局面尚未形成之时，刘备在沛城被吕布打败，失去了栖身之地，只好投靠曹操。刘备为了防备曹操加害自己，便实行韬晦之计，终日种菜浇园，想让曹操以为他是个胸无大志的人。有一天，曹操请刘备喝酒，酒至半酣，忽然天边乌云弥漫，暴雨将至。曹操问刘备谁是当世英雄，想试探他，刘备说了袁术、袁绍、刘表等人，曹操一一否定，他以手先指刘备，后指自己说：“方今天下，英雄只有你和我。”刘备听了，心头一惊，以为曹操已看穿自己的心思，手中的筷子不觉掉在地下。正巧这时响了一声炸雷，大雨骤至。曹操问他为什么掉了筷子，他急忙掩饰说，是害怕雷声。曹操听了冷笑一声，以为刘备真是无用之人，

前

言

P R E F A C E

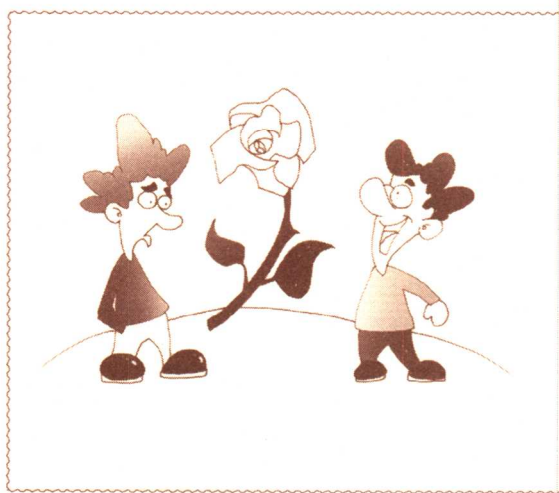
逐渐放松了对他的警惕。刘备眼看时机渐渐成熟，便决定尽快脱身。他向曹操请领一军，截击袁术，曹操马上答应了。刘备如蒙大赦，连夜上路，带着曹操给他的军队往徐州去了。刘备离开了曹操，如鱼入水，立即发展自己的势力，终于造成汉末的三国鼎立之势。

这个耳熟能详的故事其实告诉我们，在社会这个由人际关系编织的网络中间，为了生活我们必须与别人打交道，而且要善于打交道。实际上在如今越来越复杂的社会里，虽然成功的机会对每个人都是平等的，但这也导致了每个人必须要具备一些特殊能力，才能更好地生存和发展。对于个体来说，与众不同的地方肯定就是你做人的方式了。如果你不懂做人的“心计”，不知提防别人，不知道何为“难得糊涂”，不知道何时“该出手时就出手”，不知道怎样与上级、下属、同事、朋友，乃至爱人、家人相处融洽，就会处处碰壁，屡受挫折，不仅影响你与他人关系的和谐程度，还影响自身事业的发展。

然而有心计常常不是天生的，需要后天学习，需要我們认真观察生活，观察周围人群之间细腻复杂的关系，学习那些在各种社交场合如鱼得水之人的经验和教训。相信通过阅读本书，你的“心计”和谋略必当受到启发，玲珑变通的处世之道将引领你走出困境，迈向卓越的顶峰。

前 言

.....> 做人做事的“心计”全集



以情为桥必成大事的「心计」



打动人心顺利做事

攻心为主的谋略，其含义就是说，你不但需要了解对方的内心，而且要在這個基础上使对方打心眼里服你、信你，甘心替你效劳。求人的时候如果做到了这一步，绝不是简单的事情。

曹操利用徐庶孝敬母亲的弱点，想办法把徐庶弄到自己的身旁，但是他没有赢得徐庶的心，得到的仅仅是对他一言不发的“废才”。

刘备三顾茅庐，都遭到了诸葛亮的怠慢。其实，诸葛亮想以此考察一下刘备有没有招贤纳士的诚意和虚怀若谷的品德。

当刘备谦恭的品德打动了诸葛亮的心以后，“卧龙”先生高兴地接受了刘备的邀请，出山辅佐他建功立业。

以上两则古代用人的轶事，从正反两个方面解释了攻心谋略在办事中所起到的作用。

运用攻心策略最重要的是把话说到“点”子上，点子就是对方的心坎。把话说到点子上即是把话说到对方的心坎里。

一个欲成大事者必善于洞察人心，将对方爱听的话说到点子上，最终会借力升天。

小强刚刚大学毕业步入工作岗位，他认识一些学术



界的知名人士，并且经常获得他们的指点。谈起他们的相识，就是因为赞美运用得当。有许多人都拜访过这些名家，可是常常谈不了几句就无话可说，很快被“扫地出门”，而他却成了大师们的座上客，里面自有奥秘。作为想在学术领域有所建树的小强，无疑非常仰慕这些大师，他知道拜访大师们不容易，在每次拜访一位第一次见面的专家时，他先把专家的专著或者特长认真研究一番，并且写下了自己的心得。见面以后，先赞扬专家的专著或者学术成果，并且提出自己的一番想法。因为他谈的就是大师一生从事的领域，激起了大师的兴趣，从而有了共同语言。在谈话中，小强又提出自己不理解的地方，请大师指点迷津，在兴奋之际大师无疑欣然赐教，于是小强不仅达到了结交的目的，而且增长了很多见识，并且解决了心里存在的疑问，真是一举多得！

在这个例子里，小强之所以达到了自己的目的，在于他有求于人的时候洞悉人心，运用了请教式赞语。他所请教的，就是大师引以为傲的，并且是最感兴趣的，这无疑使大师高兴，使其心理获得了满足，这时，小强的问题也就不是问题了。无疑，在这个例子里，仅仅是生活中的一个方面，若运用得当，在生活的每个方面，都可以行得通。



微笑打动人心

微笑是一种令人愉悦的表情，是一种含义深远的体态语，在公关活动中有很重要的作用。微笑可以大大地缩短人与人之间的心理距离，迅速增进亲近感。生活里，不管是和相识的与不相识的人在一起，不管是去找人办一件事，还是想结识一位新伙伴，一个热情的微笑，都会像一缕霞光，给人以温暖，使人感到轻松愉快；而冷漠的、古板的態度，只会让人感到难堪，产生被人拒之于门外的隔膜心理。

一名大学生到一家刚刚成立的公司参加应聘，见这里设施简陋，立即满脸愁容，精神不振。老板一看他的神态，便失去了继续交谈的兴趣。而另一位大学生没有因为公司设施简陋而感到沮丧，他微笑着对老板说：“我如果能够来到这里工作，心里非常高兴，我一定会努力工作。”老板立即对他产生了好感，很快面试就通过了。

笑是一种内心自信的流露，会感染别人；笑，是一种对他人友好的表示。

“真诚的微笑，其效用如同神奇的按钮，能立即接通他人友善的感情，因为它在告诉对方：我喜欢你，我愿意做你的朋友。同时也在说：我认为你也会喜欢我的。”